

## Die Herausforderung

Ganzheitliche Beratung ist laut Expertenmeinung heute der wichtigste Grundstein zum Erfolg in der immer anspruchsvoller werdenden Branche der Finanzdienstleistung. Jeder Verkäufer hat den sehnlichsten Wunsch immer noch besser zu werden, Kunden leichter zu überzeugen, langfristige Beziehungen zu Kunden zu schaffen und mit Leichtigkeit Kontakt zu Neukunden herzustellen. In Seminaren und Trainings hört sich alles so leicht an, doch dann in der Praxis geht es doch nicht so einfach, wie der Trainer das vorgemacht hat.



Dipl.-Kfm. Hans D. Schittly

Verkäufertrainings sind für alle Teilnehmer um ein Vielfaches effizienter, wenn nach dem Präsenztraining ein regelmäßiges Coaching durch professionelle Coaches erfolgt; dabei müssen diese über die gleiche Kompetenz verfügen, wie der Trainer, der das Seminar durchgeführt hat. Hierin liegt häufig das Grundproblem! Das alles gehört ab jetzt der Vergangenheit an.

## Die Lösung – Der Erfolg

Jeder kann sich die idealen verkäuferischen Verhaltensweisen dauerhaft aneignen und dann auch spielerisch leicht anwenden: **Adventure based Learning™**, eine Art virtuelles TrainCoaching, ist die Lösung. Verkäufer trainieren virtuell wichtige Schlüsselstellen ihres Gespräches und eignen sich die richtigen Vorgehensweisen an; dabei trainieren sie wann und wo sie wollen – für die Nachhaltigkeit gerne auch öfter. Sie erhalten professionelles Feedback durch den virtuellen Coach und setzen die neuen Formulierungen unmittelbar in praxisnahe Szenarien ein. Somit sind sie viel besser für die Praxis gerüstet.

Überzeugen Sie sich selbst. Zwei Minuten Ihrer Zeit reichen. Klicken Sie einfach unverbindlich [www.erfolgreicher-verkaufen.net](http://www.erfolgreicher-verkaufen.net) an und urteilen Sie selbst anhand einer interessanten Vorschau – auch Trailer genannt.

## Baustein: „Ganzheitliche Beratung“

Bei diesem Adventure trainieren die Verkäufer alle wichtigen Phasen des Verkaufsgespräches von der Zielgruppendefinition, über die Kontaktaufnahme per Telefon, das Analysegespräch bis hin zur Kaufentscheidung und die gezielte Weiterempfehlung. Der Teilnehmer wird in konkrete Gesprächssituationen hineinversetzt, er erhält zu lösende Aufgaben, bekommt Musterantworten von sehr gut bis völlig unzureichend. Die von ihm ausgewählte Antwort wird entweder durch den Coach kommentiert oder durch die Reaktion des Kunden bewertet.



Der Lernende eignet sich so die richtigen Verhaltensweisen an. Im Info- und Trainingsraum kann er immer wieder die Seminarinhalte abrufen und sich in Erinnerung bringen. Fortlaufend erhält er über ein Punktsystem Informationen über die Qualität seiner Antworten und über seine Lernfortschritte. Darüber hinaus zeigt ihm ein Vertrauensbarometer, wie viel Vertrauensbonus er beim Interessenten aufgebaut hat.



## Das Kosten-Nutzen-Verhältnis

Mit **Adventure based Learning™** wird ein effizientes Kosten-Nutzen-Verhältnis erreicht. Pro Teilnehmer kostet die Teilnahme am Baustein – „Ganzheitliche Beratung“ – nur € 158.70 zzgl. 19% MwSt. Bei Bestellung mehrerer Nutzungslizenzen erhalten Sie darüber hinaus Staffelrabatte. (siehe Bestellformular). Es entstehen keine Reisekosten und der Zeitaufwand ist gering im Vergleich zum nachhaltigen Nutzen. Melden Sie sich noch heute mit anliegendem Bestellformular unter **Fax 08082-271858 o. 07726-93 93 964** an und steigern Sie Ihren Erfolg.

**STTMarketing GbR** Dipl.-Kfm. Hans D. Schittly, Schloß 1, 84419 Schwindegg  
Tel. 08082-271850, Fax 08082-271858  
**Mob. 0176 22519560**  
mail: [hansd.schittly@freenet.de](mailto:hansd.schittly@freenet.de) [c.stroppe@t-online.de](mailto:c.stroppe@t-online.de)